



Stefan Liebig
Geschäftsführer
vfm-Gruppe

„Die Konsolidierung des Vermittlermarktes wird weiter voranschreiten. Bei größeren Betrieben steigt der Wunsch nach mehr Effizienz, um die Nettovertriebszeit zu erhöhen und trotzdem ausreichend Kapazität für regulatorische Veränderungen zu erhalten. Full-Service-Dienstleister sind gefragter denn je, da sie Vermittler durch technischen und fachlichen Support entlasten. Die vfm-Gruppe unterstützt Makler u. a. mit dem MVP ‚Keasy‘ und ist mit jahrzehntelanger Erfahrung, innovativer Technik und einem erstklassigen Team für die Zukunft bestens gerüstet.“



Frank Löffler
Mitglied des Vorstandes
asspario Versicherungsdienst AG

„2018 war ein sehr spannendes Jahr für das gesamte Team der asspario. Die wichtigste Herausforderung war, ist und bleibt die verschiedenen Erwartungshorizonte der beteiligten Vermittler, Kunden und Versicherer zu vereinen und daran zu wachsen. Wichtige Meilensteine 2018 waren die Integration neuer Produkte, die fortschreitende Prozessoptimierung und die Umsetzung der DSGVO. Die Aufgabenliste 2019 ist umfangreich – Markenbekanntheit asspario erhöhen, digitale Prozesse erweitern, Produktangebot ausbauen und das Geschäftsmodell weiter schärfen.“



Dr. Bernward Maasjost
Geschäftsführer
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH

„Wir schauen auf ein erfolgreiches Jahr zurück – wirtschaftlich wie technologisch. Die Anpassung unserer unterstützenden Software-Tools an die der neuen Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD sowie die Schulung unserer angeschlossenen Makler war eine unserer wesentlichen Herausforderungen im Jahr 2018. Wir sind sehr stolz darauf sagen zu können, dass wir diese Aufgabe vollumfänglich gelöst haben. Für 2019 haben wir uns vorgenommen, die bundesweite Qualitätsführerschaft weiter auszubauen: getreu unserem Motto ‚Das Beste verdienen‘.“



Dr. Matthias Maslaton
Vorstand Konzern Vertrieb, Produkt und Innovation ARAG SE

„Auftrag der ARAG als Familienunternehmen ist es, die Unabhängigkeit und Selbstbestimmtheit unserer Kunden zu unterstützen. Der Schlüssel zum Erfolg liegt darin, Kundenbedarfe frühzeitig zu antizipieren. Data Mining und Data Analytics liefern uns dabei Antworten, die wir vermehrt im Vertrieb sowie der Produktentwicklung einsetzen. Dafür stehen nicht zuletzt unsere Produktinnovationen wie der Miet- und Verkehrs-Rechtsschutz Sofort, der Cyber-Schutz sowie unsere Kooperation mit der TeleClinic.“



Udo W. Masrouki
Vorstand
FinanzNet Holding AG

„Das Jahr 2018 war geprägt von einem steigenden Interesse der Kunden an Produkten im Bereich der Absicherung (speziell BU) und der konservativen Kapitalanlagen. Vertriebspartner, welche sich jetzt strategisch positionieren und ihr Produktportfolio hieran ausrichten, gehen als Gewinner hervor. Ebenso ist ein anhaltender Anstieg in der Digitalisierung festzustellen und es ist ratsam, sich der aktuellen Entwicklung anzupassen und seine Beratung an die geänderten digitalen Prozesse anzupassen.“



Karl Stäcker
Head of Third Party Administration/Client Development ODDO BHF Asset Management

„Der nun schon seit 2009 andauernden Aktienhausse ging im zurückliegenden Jahr langsam die Puste aus. Auch wenn es noch keine Anzeichen für eine Rezession gibt, am Horizont mehrten sich die Warnzeichen – zunehmender Protektionismus, ein chaotischer Brexit, die Zinswende in den USA. Aber solche Märkte sind die besten Zeiten für aktive Fondsmanager. Mit unserer Multi-Asset-Fondsfamilie ODDO BHF Polaris werden wir auch im kommenden Jahr Orientierung in turbulenten Märkten bieten, indem wir die passenden Aktien auswählen und Risiken flexibel managen.“



Dr. Klaus Möller
Geschäftsführer
DEFINO Institut für Finanznorm GmbH

„Im Januar 2019 wird die DIN-Norm 77230 ‚Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte‘ veröffentlicht werden. Sie kann die Branche verändern. Sie kann den Marktteilnehmern ein Beispiel für erfolgreiche Konsensarbeit und Türöffner zu mehr Kooperation werden und sie kann lehren, dass übergreifende Standards nicht Einschränkung sind, sondern mehr Vielfalt ermöglichen. In anderen Branchen ist das eine Binsenweisheit. 2019 wird zeigen, wie offen die Finanzbranche für die Erkenntnis ist.“



Thomas Oliver Müller
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Finance Group

„2018 stand im Zeichen eines starken Wachstums. Durch eine weitere Büroeröffnung in Denver, einem Direktinvestment in New York City in der Fifth Avenue, konnten wir unsere internationale Positionierung weiter ausbauen. Mit unserer ‚all-in-one-Strategie‘ für private, professionelle und institutionelle Investoren vereinen wir alle Geschäftsbereiche wie Marktresearch, Strategieberatung, Produktkonzeption, Assetmanagement, Fundmanagement, Vertriebskoordination und Anlegerverwaltung im Konzern. Das Niedrigzinsumfeld schafft weiterhin Investitionsbedarf, damit ist unser Forecast für 2019 sehr positiv.“